

## ブーメラン効果に関する理論的考察

井 上 隆 二

態度変容の研究の中で、説得的コミュニケーションを行うことによって、説得者が意図する方向へ被説得者の態度を変えないで意図しなかった方向へ、つまり反対方向へ被説得者の態度を変えるあるいは被説得者が説得的コミュニケーション提示以前に保持していた態度を強化するという、いわゆる“ブーメラン”効果の問題については余り研究がなされていない。この問題に関して、研究が余りなされていない理由の一つは、Cohen (1962)<sup>1)</sup> が述べているようにブーメラン効果をめぐる理論的不明瞭さにあるかもしれない。

Hovland, Janis and Kelley (1953)<sup>2)</sup> は態度変容の初期の研究において、ブーメラン効果についてその著書の多くの場所で思索を行っている。(1)論拠が否定的な源泉からのコミュニケーションの中に含まれている場合、あるいは聴衆が説得者の結論は自分の関心と反対方向のものであると予想する場合。(2)説得的コミュニケーションが攻撃的であったり、苦痛をひきおこすような情動喚起を促す場合。(3)聴衆の規範に反するコミュニケーションを与えることによって、聴衆の側の規範についての知識を強化してしまったりその規範への同調性を高めてしまう場合。(4)コミュニケーターに影響された後に発生する自己の所属する集団に対する不一致性が罪や社会的罰の感情の発生につながる場合。(5)説得的コミュニケーションが自己の立場から余りにも隔たりすぎて“対比効果”が生ずる場合。以上の五つの条件を挙げているが、いずれも経験的推測にとどまっ

(2)

ている。

本研究は、ブーメラン効果について態度変理論がどのように理論的に処理しているか、またそこに含まれる問題はどのようなものかを、二・三の理論について検討することを目的とする。

## 1. 社会的判断理論

### 1) 基礎理論

「社会的判断」の表題で Sherif and Hovland (1961)<sup>3)</sup> はそれまでの実験的研究をより理論的に構築した。彼らの理論は精神物理学的研究から出発し、その判断原理の類推にもとづいて社会的現象の判断および態度変容に応用する。その理論は二段階過程である。すなわち、まず説得的コミュニケーションの位置について自己の見解と関連させながら判断をし、次いでこの判断を行う際のカテゴリー化で、態度変容が生じる（ブーメラン効果を含めて）か否かが決定される。理論は、関係尺度、係留、受容及び拒否、対比及び同化そして自我関与等の概念によって構成されている。ここでは、これらを概略しながら“ブーメラン効果”について説明する。

一連の物理的刺激を繰り返し与えられると、ひとはある心理的次元に沿って一つの関係尺度を形成し、その関係尺度を使用してこれら刺激を相対的に位置づける傾向がある。このことは社会的刺激の場合も同様で、関連する類似の社会的対象や事象との繰り返しの出会いにより、一つの関係尺度を形成する。この関係尺度と関連して、係留が説得的コミュニケーションを判断する際に大きな影響を持つ。すなわち、係留とはその尺度における判断の基準となるものである。係留は外的なもの（教示、外的要求、標準刺激等）と内的なもの（動機、態度、学習等）に分けられるが、ここでは内的係留、特に態度が関連する。例えば、ある社会的問題に関する説得的コミュニケーションが提示されたとしよう。ひとは、その問題に関連する自己の関係尺度を使用し、自己の態度を係留

点(すなわち基準)としてそのコミュニケーションを判断すると考えられる。

判断をする際に、自己の係留点とそのコミュニケーションとの相対的な位置の差によって、対比あるいは同化効果が発生する。対比とは、コミュニケーションの位置と係留点の位置との差がある程度あると、コミュニケーションが現実位置に位置している関係尺度上の位置より係留点との関係において遠くにあると位置づけられることであり、同化とはコミュニケーション位置と係留点の位置との差が余りないと、係留点により近い位置にコミュニケーションの位置が判断されることである。この対比効果が、本論文のテーマであるブーメラン効果につながる。

ところで、社会的問題に対するひとの立場(態度)は、関係尺度上の一つの点としてでなくある範囲を持っていると Sherif らは仮定する。すなわち、自己の立場と同じあるいは類似であると説得的コミュニケーションを見なし、受け入れる範囲がある。これを受容範囲と呼ぶ。この範囲と対照的に自己の立場と異なった、反対のものであるとコミュニケーションを見なし、拒否してしまう範囲がある。これを拒否範囲と呼ぶ。更に、受容範囲と拒否範囲の中間に位置する、受容及び拒否のどちらにも決めがたいコミュニケーションを位置づけるノン・コミットメントと呼ぶ範囲がある。ある問題に関する関係尺度を、このようにひとは三つの範囲に区分する。

これらの範囲の幅は、またその判断すべき問題に関する判断者の自我関与(Ego involvement)の程度によって強く影響されると仮定する。すなわち、問題に対する自我関与の程度が強ければ強い程、受容範囲は狭くなり、拒否範囲が広がる。弱い自我関与ではその反対の効果が生じる。この自我関与の作用について、彼らは次のように述べている。「ある問題に関する自我関与によって、その問題における位置の受容に対する閾が高められ、その結果として拒否領域が伸張するという関係が生じるのである。一つの立場を熱心に支持する人は他の立場を受け入れることについて全く気むずかしくなる傾向があり、

(4)

その他の世界(立場)を彼の立場に反対するもの——“われわれに賛成しない人は反対している”——として考えがちである。」<sup>4)</sup>

社会的問題に関する説得的コミュニケーションは、以上のようなかたちで判断されると仮定される。この判断過程に次いで生じるのが、態度変容過程である。これについては次のように仮定される。

(1) 説得的コミュニケーションが被説得者の受容範囲に位置づけられるものであると判断されるならば、被説得者の態度とズレがあっても、同化効果を生じ、コミュニケーションが唱導する位置まで態度を移行する。すなわち態度変容が生じる。

(2) コミュニケーションが被説得者の拒否範囲内に位置づけられるものと判断されるならば、対比効果が生じる。すなわち、コミュニケーションの唱導する方向と逆方向へ自己の態度を移行する。つまり、ブーメラン効果が発生する。

ブーメラン効果は、拒否範囲に位置づけられた説得的コミュニケーションによって発生するが、前記したように仮説によると自我関与の高い問題の場合の方が低い問題より拒否範囲が広がるので、ブーメラン効果は発生しやすくなる。

## 2) ブーメラン効果に関する研究

Hovland, Harvey, and Sherif (1957)<sup>5)</sup> は上記したような説得的コミュニケーションに対する判断及び態度変容に関する仮説にもとづき、禁酒法を問題として態度変容の研究を行った。この問題に関して自我関与している被験者(極端な禁酒的立場を採る者=キリスト教禁酒同盟、救世軍等)と反禁酒的立場を採る者(研究者の知人で明らかにその立場を採る者)、そして比較群として中間的な立場の者(大学生)を使用した。なお、被験者は禁酒問題が活発に議論されている州の住人であった。

これらの被験者は、研究者が準備した九つの意見について、受容、拒否及びノン・コミットメントの範囲を明らかにすることを求められ、次いでテープに

## ブーメラン効果に関する理論的考察 (5)

入った議論を聞いた。禁酒法廃止のコミュニケーションは禁酒群と中間群に、禁酒コミュニケーションは反禁酒群と中間群に、そして中立的コミュニケーションは全群に提示された。再び質問紙に回答が求められた。

結果は次のようなものであった。極端な立場を採り、問題に非常に自我関与している群は意見項目の位置づけに際して受容の閾を高め、拒否の閾を低めた。結果的に中間的な立場を採る群より、受容の範囲を狭め、拒否範囲を広めた。この結果は仮説と一致する。また提示されたコミュニケーションの位置づけについては、反禁酒的立場にある群は、コミュニケーションが実際に主張している立場より禁酒的立場を主張していると判断し、逆に禁酒的立場にある群は、コミュニケーションが実際に主張している立場より反禁酒的立場を主張していると判断した。すなわち、対比効果が見られた。

最後に、態度変容に関する結果は予想されたように禁酒、反禁酒いずれの立場を採る群も、コミュニケーションが唱導する方向と逆方向へわずかではあるが態度を移行した。すなわち、ブーメラン効果を示した。それに対して、中間に位置する群はコミュニケーションの唱導する方向へ態度を移行した。このように、この研究は Sherif らの仮説を支持している。

### 3) ブーメラン効果に関連する問題

前述したように、Sherif らの理論は精神物理学的研究における判断原理の類推にもとづくものであり、その基礎的なメカニズムについては経験的な帰納的推理にもとづき原理それ自体また論理的関係に関して明確な説明はない。ここでは、様々な問題の一つであるブーメラン効果の問題に焦点をあわせて検討する。

前に述べたように、ブーメラン効果はある問題に関して深く関与したひとが自己の立場と非常に食違ったコミュニケーションに直面した時に最もよく表われると、Sherif らは主張する。この予測は経験的に派生されたものである。これをどのように考えるべきであろうか。問題は二つに分けて考えることができ

(6)

る。第一に、前述したように、理論は二段階過程に分けて考えられる——コミュニケーションについての判断、次いで態度変容——。コミュニケーションの判断原理（同化—対比）は、精神物学的判断原理からの類推にもとづくもので、その判断原理は一つの研究結果（Sherif, Taub, and Hovland. 1958）<sup>6)</sup>に非常に依存したものであると考えられる。

この点に関して一つの仮説がある。Manis (1966)<sup>7)</sup>は次のように説明する。同化—対比効果は、被説得者自身の持つ信念に加えられるコミュニケーションの圧力を減少しようとする被説得者の試みから生じる。被説得者はコミュニケーションを自己の見解をかえようとする圧力と感ずるということが、Manisの基本的前提にある。そして、コミュニケーションが自己の見解と食違えば食違う程、被説得者はその圧力を大きく感ずるようになる。しかしながら、その食違いが余りにも大きくなりすぎると、明らかに異なった意見として無視するというような処理の仕方ですべてその圧力を次第に感ずなくなってくる。これはコミュニケーション・ソースが未知である場合、特に生じやすい。この仮説による同化と対比効果の説明を図1が示している。

この図では横軸が被説得者の見解とコミュニケーションの主張の食違いの程度を示し、縦軸は変化の圧力の程度を示している。ある問題に関して、被説得者の見解とコミュニケーションの主張が一致した場合（横軸最左端）、その圧力はゼロであるが、食違いが生ずるにつれて圧力も強くなる。しかし、食違いがある程度大きくなると、圧力は徐々に減少し、最後にはゼロになるということを示す。また、被説得者に与えられるコミュニケーションは多くの場合、ある程度あいまいさを持つので、被説得者はある範囲内でそれを解釈することができる。被説得者は自分自身の見解を基本的にかえることなく保持したいと動機づけられているので、コミュニケーションの圧力を出来る限り小さくなるようコミュニケーションを解釈するであろう。

さて、被説得者の見解と少し違うコミュニケーションを与えられたとしよう。

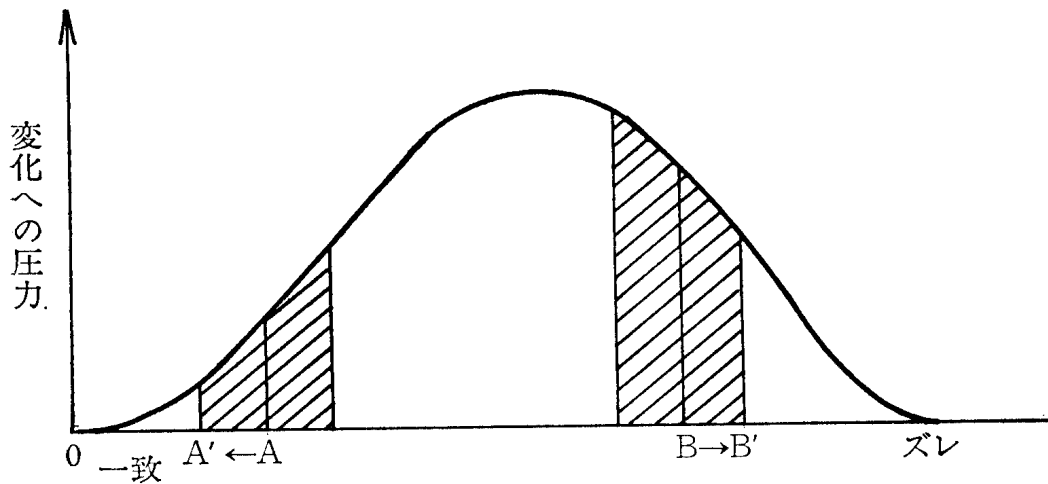


図1 意見のズレと圧力

(Manis, M. Cognitive processes. 1966, P.73より)

このコミュニケーションの“真の意味”は図1のAの位置にある。解釈可能範囲は斜線の範囲であるとする、彼は位置Aより位置A'にあるとコミュニケーションを解釈するであろうと予測される。なぜならば、位置A'の方がより小さい圧力と結びついているから。このAからA'への置換が同化効果を示している。

次に、被説得者の見解と著しく逸脱するコミュニケーションを考えてみよう。その現実の位置はBであるとする、前と同様に斜線の部分はそのコミュニケーションの解釈可能範囲である。被説得者は変化への圧力を最少限にする解釈を選ぶので、B'の位置にあるとそのコミュニケーションを解釈すると考えることができる。ここに対比効果を見ることができる。

Manisは上記仮説を被説得者にとって未知であるコミュニケーターによって典型的にあらわれる現象であるとし、既知の、また高く評価した信頼できるコミュニケーターの場合は対比効果は現われにくいとしている。反対に被説得者が問題に関与していればいる程、対比効果は現われるであろうと予測し、その予測

(8)

は Ward (1965)<sup>9)</sup> による研究によって支持された。

このように、判断過程で被説得者が対比効果を示すとするならば——コミュニケーションの圧力を最少限にしている——自分自身の位置をコミュニケーションの位置から更に分離する（ブーメラン効果）必要性があるのだろうか、またその心理的メカニズムはどのようなものだろうか、ということが第二の問題になる。一つの可能な解釈は、ブーメラン効果は被説得者自身の位置をコミュニケーター的位置と区別するため被説得者によってなされる試みによって生ずるということである。もしそうであるとするならば、非常に関与した被説得者はどんな判断的歪曲の作用後にも、まだ残っている自分自身を弁別するための強力な動機、あるいは異質の動機によってブーメラン反応を生ずると考えることができる。

## 2. 均衡理論

### 1) 基礎理論

Heider (1958)<sup>9)</sup> の balance theory はあるひとの現象学的世界における三つの事柄の間関係に主として係わる。すなわち、知覚者 (P) と他者 (O) そしてある対象 (X) との間関係 (P—O—X) である。そして、この関係における主として対人知覚や対人行動に焦点をあわせての分析である。

ここではまずその基本モデルを概略することから始める。P—O—X関係は二つのタイプがある。すなわち、感情関係 (sentiment relation) と単位関係 (unit relation) である。更に各関係は二つの二次的タイプ、すなわち正 (positive) と負 (negative) のタイプに分けられる。

感情関係は態度的関係であり、好意、尊敬、崇拜、承認、愛着などの肯定的な意味を持つ正の感情関係 (Heider の記号で; PLO, PLX と記される) と嫌悪、軽蔑、無視、否認など否定的な意味を持つ負の感情関係 (P not LO, P not LX) に分けられる。



Heider は感情関係と別に人と対象、または二つの対象について、それらが互いに結びつき、一つの全体として、まとまりを持つものとして認知されるといふ関係を考へて、これを単位関係と呼ぶ。「分離されている実体を一緒に所属していると知覚する場合、それらは単位を構成する。例えば家族の成員は単位と見られる。また人とその人の行為は一緒に所属している」<sup>10)</sup> と Heider は述べている。

単位形成に導びく条件は、単位の形成が認知的統合の重要な特徴であるといふことを証明したゲシュタルト心理学者によって体系的に研究された類似、近接、良き連続、セット、過去経験などの要因である。このような単位関係が存在すれば正の単位関係、(PUX, PUO) であり、存在しなければ負の単位関係 (P not UX, P not UO) である。

以上のことから理解できるように、Heider の理論において、どちらの関係が含まれるにせよ常に P の状況についての知覚を強調している。

Heider は P—O—X の三者関係において、P の認知体系は均衡または不均衡いずれかの状態にあると仮定する。彼はその中心的概念である均衡状態を次のように規定する。「均衡状態という概念は知覚された単位と体験された感情とがストレスなしに共存する状況を指す。れそ故に認知体制においても感情においても変化への圧力はない」。<sup>11)</sup> このように均衡のとれた状態は安定した状態であり、外部からの影響を受けにくいものであると仮定する。一方、不均衡な状態は不安定であり、均衡状態が得られるようにその状態の中で変化が起るときにのみ減少されるような心理的緊張を生ずると仮定する。これが態度変容及び変容に対する抵抗に関するモデルについての示唆の中心点である。

以上のような一般的仮定にもとづいて態度変容、特に負の態度変容について均衡理論ではどのように考えられるであろうか。

P—O—X の三者関係における不均衡状態を通常行われているやり方で図示すると図 2 のようになる。ここでは、P は被説得者、O が説得者そして X が

(10)

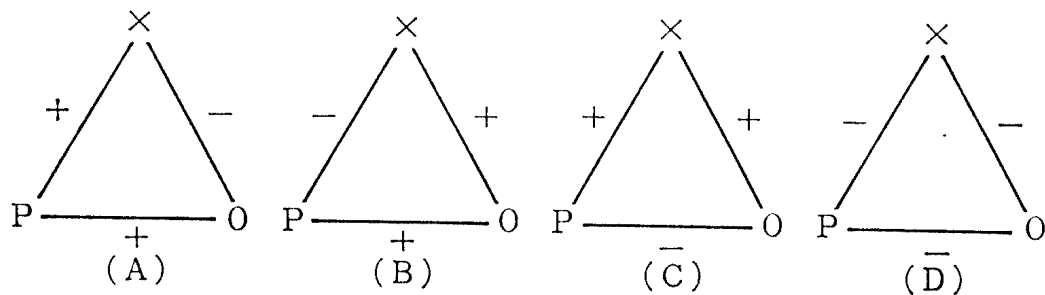


図2 不均衡状態の図式的表現

Oの説得的コミュニケーションであると仮定する。(A)の場合は、OとOの説得的コミュニケーション(X)とは負の感情関係(そして単位関係)が成立するのでここでは問題にならない。同じ理由で(D)の場合も除外される。ここで関係のあるものは(B)と(C)である。

前記したように、不均衡な状態は不安定な状態であり、均衡状態へ変化すると予想される。したがって、(B)の場合、Pは正の感情関係にあるOから負の感情関係あるXという説得的コミュニケーションを提示されたと考えることができる。均衡理論によると負の感情関係のXを正の感情関係にかえる、すなわちXを肯定するように態度をかえるか、あるいは正の感情関係のOを負の感情関係にかえる、すなわちOに対する態度を負にかえるかのいずれかである。

(C)の場合は均衡理論から次のように予想される。一つは負の感情関係にあるとOの関係を正の関係にかえることである。一つはXとの正の感情関係を負の関係にかえることである。ここにブーメラン効果が予想される。

## 2) ブーメラン効果に関する実験

Burdick and Burnes (1958)<sup>12)</sup> は実験者(O)を好きな被験者群(P)はOが主張した位置の方向へ自分の態度をかえた。しかしOを嫌うPは態度を反対方向へかえたということを見出した。この結果はHeiderの仮説を支持するものである。また、次のような報告もある。Sampson and Insko (1964)<sup>13)</sup>

による研究において、もしPがOを嫌いであるならば、PはOの意見と異なる意見を対象Xについて採用する傾向がある。いいかえるとXについてPは嫌いなOによって主張されている判断と反対方向の判断にかえたということが示された。

Sampson らの実験において、被験者(P)の対象についての信念(X)が好きである(嫌いである)他者(O)の信念に似ている(似ていない)と規定された。そこで、PがOとXについての認知に関して不均衡であると情報を受けとったとき、均衡を得るために信念をかえるであろうという仮説を吟味した。この仮説は吟味するために、好意条件ではO(サクラ)はPに対して親しそうに行動し、集団達成課題に協力的であり、社会的、文化的背景や一般的態度や価値観に関して類似である等々の操作を行った。非好意条件下ではOはPに対して反対の操作を行った。好意性の操作後、PとOは標準的な自動運動事態での光点の移動距離の判断(X)を求められた。この課題は人格の投影検査であると聞かされた。すなわち、類似の判断を行う人は、基本的人格構造において類似であると。Pの最初の判断後、Oが判断を行った。その後、予想されたように判断が好きなOのものと異なっているとPが気付いたとき、PはOの判断に類似するように判断をかえた。一方判断が嫌いなOと同じであると気付いたときにPはOのものと異なるように判断をかえた。

### 3) ブーメラシ効果に関連する問題

このようにいくつかの実験においてその仮説が支持されているといえるが、いくつかの問題点が指摘できる。ここではブーメラシ効果に関する問題に焦点をあわせて検討する。

前述したように、Heider 理論においては均衡化をはかる場合二つの選択肢が存在し、正確な予測がなされない。したがって、前述の図2の(C)においても彼の理論では、PがXに対する関係を逆にすることによって均衡化をはかるといふ、一つの均衡化だけを予測することは不可能である。Jordan (1953)<sup>14)</sup>

(12)

はPとOとの間の関係はPとXとの間の関係より強い効果を持ち、またこれら両方はOとXとの間の関係よりも強い効果を持つと仮定し、P—O—X関係における各関係が等しい強さの給合関係でないということを示唆している。また、Rosenberg and Abelson (1960)<sup>15)</sup> は、不均衡を低減する場合最少の努力で均衡化をはかれる選択肢を選ぶという最少の努力の法則を仮定した。

均衡、不均衡の程度に対する規準の不明確また、関係を正、負のかたちで提示するので強弱の考慮に欠ける等によりその予測の精度が低いということも指摘されている。

### 3. 認知的不協和理論

#### 1) 基礎理論

認知的不協和理論では態度問題は一部分の問題にすぎない。そこで、まず一般的な基本問題から始める。

認知的不協和理論において、Festinger (1957)<sup>16)</sup> は認知要素(X)と認知要素(Y)とが不協和関係にある場合、ひとは不協和を軽減し、また除去して協和関係を獲得するよう動機づけられると予測する。不協和を軽減(除去)する方法として、彼は三つの方法を指摘する。第一の方法は、行動に関する認知要素の変化である。自分の行動に関する認知要素(行動要素)と環境に関する認知要素(環境要素)との間に不協和が存在する場合、行動要素を環境要素と協和するように変えることによって、不協和を除去することができる。第二の方法は、環境に関する認知要素の変化である。行動を変えることは、しかしながら必ずしも容易ではない。この場合環境要素を変えるということでは不協和を軽減させることができる。物理的環境をかえるということは不可能でないにしても困難であることが多い。その場合は現実との対応を歪めて環境の認知を変え、不協和を軽減させる。

第一の方法、第二の方法は、しかしながらいずれにしてもその変化に対して

大きな抵抗が予想できる。行動の認知に関する変化に対する抵抗は、行動要素の認知が現実を忠実に反映しているならば行動の変化に対する抵抗である。行動の変化に対する抵抗は、①行動変化が苦痛や損害をもたらす場合、②現在の行動がある点を除けば満足なものである場合、③生理的、心理的または社会的条件からいって行動の変化が不可能な場合に発生する。また、環境に関する認知の変化の抵抗も、前述したように認知要素が現実に対応していることから発生する。したがって、現実の環境が明確で、まぎれの無い、そして強制的な情報を提供するかぎり、認知の変化は容易でない。このような状況にあると、第三の方法に頼らざるを得ない。

第三の方法は、不協和関係にある要素のいずれかに新しい認知要素を付加するという方法である。この方法は、不協和を完全に消滅しないであろうが、不協和を耐えうる程度に不協和の程度を弱める方法であるといえる。

本研究で関心のあるのは、この第三の方法である。例えば、喫煙するということは肺ガンの影響があるという認知と喫煙をつづけているという行動に関する認知との間には不協和が存在する。第一の方法、第二の方法による不協和軽減が不可能である場合、この第三の方法によって、すなわち喫煙行動に関する認知要素と協和する例えば“喫煙は精神的緊張を和らげる”といった新しい認知要素を付加することによって、喫煙行動に関する認知要素を強化する。このようにして、不協和な関係にある認知要素(X)と(Y)との間にある不協和の総量を低減し、その不協和を耐えうるものにする。

また、不協和を低減する圧力の強さは不協和の大きさの関数であるので、不協和が大きければ大きい程、不協和低減の圧力は大きくなる。したがって、この第三の方法を活用する場合、認知要素(X)と不協和な関係にある認知要素(Y)が大であるならば、当然認知要素(X)と協和関係にある認知要素の付加も大になる。前記した喫煙行動の例を考えてみよう。今日のように喫煙の害に関する情報が多く、喫煙者にとって深刻さが増大している状況において喫煙

(14)

行動をとり続けようとする場合、その不協和量は益々増大していると予想できる。第三の方法を活用する場合、前記したように喫煙行動と協和する認知要素を益々付加していかなければ、不協和の総量は小さくならないことになる。それ故、不協和が大であればある程、ブーメラン効果は大になると予想される。

しかしながらここで一つ注意しなければならないことがある。それは、Kiesler, Collins, and Miller (1969)<sup>17)</sup> の「Festinger の不協和理論の最初の説明からは、どのように不協和が低減されるか、例えばどちらの要素が変えられるか、あるいはいずれの要素に付加されるかを正確に述べることは困難である。」という指摘である。Festinger は前述したように、変化に対する抵抗に関して述べているが、それだけでは不明瞭であり、いかに不協和が低減されるかを明確に予測するためには心理学的コミットメントの変数を導入する必要があると Kiesler は Brehm and Cohen (1962)<sup>18)</sup> の主張を援用する。Brehm らはコミットメントの概念の導入は二つのことを可能にすると主張する。一つは、それは不協和の存在について容易に明確にする。例えば、ガムをカムことは虫歯予防になるという知識とガムをカムことは友人の感情を害するという知識だけでは不協和を喚起する力を持たない可能性がある。しかし、もしガムをカムことを決定するならば（すなわちコミットする）、それは虫歯予防という知識と協和し、友人の感情を害するという知識と不協和になる。

何が協和的で何が不協和的であるかの明記を容易にすることに加えて、第二にコミットメントは、いかに不協和が低減されるかについてより明確な予測を可能にする。理論的には、不協和関係に含まれている認知要素を変える場合、常により抵抗のすくない要素をかえるといえるので、理論から予測を引き出すためにはいずれの要素が変化に対してよりすくない抵抗を示すかを前もって明記することができねばならない。ここでは、これらの問題をふまえて Kiesler (1971)<sup>19)</sup> のコミットメントの基本的な考え方及びその仮説を述べておく。

Kiesler はコミットメントを「行動的行為に個人を質入すること、あるいは

拘束すること』<sup>20)</sup>を意味することと理解し、以下のような仮定を提案する。

(1) 個人は個人が保持している態度とある理由で遂行するように誘導された行動的行為との間の不一致を解消することを試みる。

この仮定は不協和理論と他の一貫性諸理論との間に接点があるということの意味するだけのものである。

(2) コミットメントの効果は、行為を余り変化可能でなくする。この仮定の系として、コミットメントはその行為を意味している認知に対しても同様に変化に対する抵抗をより強める。

仮定(1)と(2)から次のような二つの仮説が導びきだされる。第一に、行為が個人の以前の信念体系、態度と不一致であるならば、行為へのコミットメントは彼の態度、信念体系をその行為とより一致する方向へ変化するように誘導する。第二に、もし行為が以前の個人の信念体系、態度と一致するならば、その行為へのコミットメントは信念、態度へ加えられる以後の攻撃に対してより抵抗するようになる。

(3) コミットメントが大になればなる程、コミットメントの効果は大になる。

以上のようなコミットメントという概念も考慮しながら、不協和理論における説得的コミュニケーションでのブーメラン効果について考察してみる。

ある人が既に保持している認知と不協和である認知（説得的コミュニケーション）を受け入れたと仮定してみよう。彼の保持していた認知と受け入れた認知との相違が大きい程、不協和は大きく、不協和を解消するよう動機づけられるであろう。彼の既存の認知に余りコミットしていなければ、既存の認知を変えることによって不協和を低減することも可能である。しかし、強くコミットしている場合、その認知を変えることに対して強く抵抗すると予想される。この場合、彼の既存の認知を強く支持することによって、すなわち第三の方法である既存の認知と協和的な認知を付加することによって不協和の低減をはかろうとするであろう。もし、彼のコミットしている既存の認知が一つの態度位置

(16)

であり、後に与えられた認知が既存の態度位置と相違した態度位置を示す説得的コミュニケーションであるとするならば、既存の態度位置を強く支持するためにその位置と協和的な認知を付加し、説得者の意図した方向と逆方向へ態度位置を変えらるという“ブーメラン効果”を示すであろう。その効果は、不協和が大きければ大きい程、そしてコミットしていればいる程顕著になるであろうと予想される。

## 2) ブーメラン効果に関する実験

このような予測を直接的に検討した実験ではないが、より不協和理論的観点から Cohen (1962)<sup>21)</sup> はブーメラン効果に関する実験を行った。彼の仮説は以下の如くであった。コミュニケータの説得に対し、被説得者の反応が唱導された方向と反対のものであればある程、コミュニケータは不協和を体験する。そこで説得者は自己の説得行動にコミットしているので、自己の立場を強化する方向へ変えるであろう。彼の実験では、被験者であるコミュニケータはパートナーである被説得者を説得するために強力な説得的エッセーを書くことを求められた。実験計画では“パートナー”を説得することに失敗し、逆にある程度（低—不協和）あるいは非常に（高—不協和）反説得的立場をパートナーに採らせてしまうという不協和操作を行った。

その結果は、仮説を支持した。すなわち、説得者（被験者）の立場をパートナーの立場の方向へ変化すること、無変化そしてパートナーの立場から遠くへ移動することに区分すると、高—不協和条件の被験者は、それぞれ19%、22%そして59%であった。それに対して、低—不協和条件の被験者はそれぞれ、53%、28%そして19%であった。このように高—不協和条件の被験者は初めの立場をより強化するように変化したということを示した。

Cohen は更に、このブーメラン効果が高—不協和条件における不協和減少のあらわれであるとするならば、パートナーとの関係に関する認知（友好性、好意性）の重要性が大であればある程、パートナーの負の反応によって被験者は



益々不協和を体験するであろう。そして結果的にブーメラン効果がより表明されるであろうと予想する。結果は高一不協和条件でパートナーが相対的に好意的で友好的であると感じた被験者において、ブーメラン効果がより明らかであった。

### 3) ブーメラン効果に関連する問題

認知的不協和理論に関しても様々な問題が指摘されているが、ここではブーメラン効果に関連する問題について考えてみる。

第一に指摘できることは、不協和の程度の正確な量的測定が著しく困難であるということである。被説得者の立場と協和関係（あるいは不協和関係）にある認知要素群また説得的コミュニケーションと協和関係（あるいは不協和関係）にある認知要素群、そしてそれらの重要性等についてとほうもない多くの情報量を必要とする。この情報量がすくない程、正確な不協和量を予測することは難かしくなり、結果的にはどの程度のブーメラン効果が生じるかを予想することが困難になる。

第二は、不協和を寛容できる程度に個人差があるということがある。例えば、科学者は証拠の多くが提示されるまで、判断を延期するということを学習している。このことは、多くの不協和に耐えることを意味している。この問題と関連して、Harvey (1965)<sup>22)</sup>の研究は一つの示唆を与える。彼は被験者の具体性（単純な認知構造を意味する）——抽象性の関数として、強制承諾事態における反応が変わるということを見出した。すなわち、より“具体的”な被験者はより大きな不協和低減を行った。これを態度変容問題に関連づけると、より具体的な被説得者はより大きなブーメラン効果を示すであろうと予測できる。

第三に、変化に対する認知要素の抵抗を測定することの困難さがある。変化に対する認知の抵抗は不協和理論の不可欠な側面である。ここの不協和認知要素のいずれかが変化に対して抵抗が弱いかを知ることができないならば、不協和低減の方向を予測することはできない。前に述べたように、Festingerの理

(18)

論では、この点に関してあいまいさを残しており、Commitment の概念の導入は、その問題解決の一つの試みである。先きに述べた実験例の中で「……プレーランあるいは否定的変化を予測するために要求されていることは、不協和関係のいずれの側に個人がコミットしているかについての知識である。」<sup>23)</sup> と Cohen は述べている。更に彼はその論文の中で彼の実験と Zimbardo の実験を比較検討している。Zimbardo の実験では被験者は一緒に来た親友にコミットし、Cohen の実験では被験者は自身の態度位置の価値を他人に納得させることにコミットした。このことによって、Zimbardo の被験者は不協和が大きい程、親友の方向へ態度をかえた。しかるに、Cohen の被験者は自身の態度を強化した。このように、いずれの側にコミットするのかの知識の重要性を指摘している。

## 4. リアクタンス理論

### 1) 基礎理論

態度変容に関連していえば、他の多くの理論が態度変容の促進要因に焦点をあわせて理論を構築しているのに対して、Brehm (1966)<sup>24)</sup> のリアクタンス理論は変容の抵抗を喚起する要因に焦点をあわせて理論構築されている。

リアクタンス理論も他の多くの理論と同様に態度問題のみを扱う理論でない。そこでまず、基本的理論を概略することから始める。

リアクタンス理論は自由が脅迫されたときあるいは喪失したときいつでも発生すると予想される動機による結果を考察する。すなわち、ひとには現実にはどうあれ、自分の好きなことを好きなときに好きなやり方で、できるという思い込みがある。ところが何らかの外的原因によって、この思い込みが妨げられると心理的反発感情が発生する。この情動喚起の状態をリアクタンスと呼び、更にこの思い込み、すなわちこの自由を回復するよう動機づけられる。また、予期していた自由が奪われようとしたとき、あるいは実際に奪われてしまった

とき、その自由を回復しようと努力するであろう。そして、リアクタンスの直接的表現は、この自由を回復する方向へ向けられた行動である。このように、この理論においては「自由」という概念が重要な位置を占めている。そこで、この自由を考えることから始める。

ある人にとって、ある時点においてその時かあるいは将来のある時点で従事することができる一群の行動があると Brehm は仮定する。これらの行動が自由な行動と呼ばれるが、更に、この一群の行動が自由であるためには「……個人がそれら行動に従事するための関連する物理的また心理的能力を持たねばならないし、また彼は経験、一般的慣習、あるいは公的同意によってその行動に従事することが可能であるということを認識しなければならない。」<sup>25)</sup>

関係する知識や経験が欠如している場合、個人自身、その行動が可能であると認識しないこともあり、その行動が自由であるという認識を持たないこともある。例えば、“自分の部屋をきれいにしなさい”と子どもがいわれたとき、その子がリアクタンスを体験するか否かは自分の部屋を整理する、また整理しない自由を持つという認識に依存する。いつも自分の部屋をきれいにしている子どもは、それをしない自由を認識しないであろうし、したがってリアクタンスも体験しないであろう。このように、リアクタンスを体験するか否かは当事者の認識に依存する。

自由の削除あるいは自由の脅迫によって発生するリアクタンスの大きさは、それではどのように決定されるのであろうか。Brehm and Brehm (1981)<sup>26)</sup>によると、リアクタンスの大きさは次の四つの要因によって決定される。

(1) 脅迫されたり、削除されたりした行動の自由を保持しているとする確信度。例えば、「部屋をきれいにしなさい」と母親にいわれた子どもが自分の部屋をきれいにしない自由を持つと強く信じている程、大きいリアクタンスを体験するはずである。

(2) 脅迫されたり削除されたりした自由行動の重要性。二つの魅力ある選択

(20)

肢の一つを選ぶことができないと聞かされたとき、この脅迫によって喚起されるリアクタンスの大きさは、選択肢の魅力あるいは重要性に依存する。例えば、食後のデザートにリンゴかミカンかという場合より、トヨタか日産かといったように選択が重要である場合の方が大きなリアクタンスが喚起される。要するに、脅迫される自由の重要性が大であればある程、脅迫によって喚起されるリアクタンスの量は大きであろう。

(3) 脅迫されたり削除されたりした自由の行動の数。例えば、食事時にガムをかむなと注意された子どもは、ガムを決してかんではいけないと注意された子どもよりリアクタンスをわずかにしか経験しないはずである。後者はいつでもガムをカム自由を削除されているのに対して前者は食事時にガムをカムという行動の自由だけを削除する。

(4) 自由行動に対して、暗示によって喚起された脅迫度。Brehm らはこの点に関して二つに分けて考える。第一は、ある自由行動が脅迫あるいは削除される場合、その行動に関連する自由行動も削除されるであろうという暗示の程度である。第二は、他人の自由行動が脅迫あるいは削除されると見たとき、自分自身の自由行動も脅迫あるいは削除されると受けとめる程度である。例えば、勤務中にガムをカムことを禁止された秘書が、またコーヒーを飲むこと、キャンデーを食べることも禁止するという暗示としてその禁止を受けとめるならば、より大きなリアクタンスが喚起されるであろう（第一の例）。ある人がその秘書の禁止は自分の問題でもあると受けとめるならば、自分の自由行動も脅迫されていると感じるであろう（第二の例）。

以上のような要因によってリアクタンスが体験される。その結果自由を回復するよう動機づけられるが、Brehm らは続けてそのリアクタンス効果について以下のように仮説する。

(1) 自由の直接的回復がある。動機づけは、脅迫あるいは削除されている行動自由の回復に向けられているので、リアクタンス喚起の最も明白な表現は自

由を回復するための直接的行動の試みである。

(2) 自由の間接的回復がある。リアクタンスが暗示によって喚起されるのと同じように暗示によって自由は回復される。

(3) 主観的反応がある。リアクタンス喚起は上記のような行動的結果を引き起す場合もあるが、また引き起さない場合もある。いずれにしろリアクタンス喚起は常に多くの主観的反応を伴うと仮定される。その一つは脅迫あるいは削除された行動の評価の変化である。すなわち、その行動に対する望ましさは増大し、またその魅力も増大する。第二は、行動の自由を脅迫している行為者に対し敵意を持つことである。但し、Brehm らはこの種の敵意を、自由を回復することを目的とした攻撃手段としての行動を伴う敵意と区別している。すなわち、自由を回復するのに役立つ行動にも敵意を表明する。第三は、リアクタンスを自覚すると、自分自身の行動に関して自己方向決定の意識の増大がある。すなわち、リアクタンスが喚起されると、ひとはそれをなし得るかどうかは別にして、何を望むかその目標が明瞭になる。第四に脅迫の否定がある。リアクタンス喚起によって、ひとは間々不安なそして不満である自分に気付くことがある。そのような場合、もし脅迫された自由を直接的に回復しようとするならば、反社会的あるいは反規範的行為を含むものになる。また、もし脅迫的な指示に応じるならば重要な自由を放棄することになる。このようなディレンマに落ち込んだ場合、ある状況におけるリアクタンス喚起に対する最善の反応は脅迫があったということの否定である。現実の脅迫を直接的に否定することは困難であるが、Worchel and Andreoli (1974)<sup>27)</sup> による研究は現実を総体的に歪曲することなく脅迫を効果的に否定する微如な方法を示唆している。

以上のようなリアクタンス理論にもとづき態度変容過程、特にブーメラン効果にリアクタンス理論がどのように適用されるかを調べてみる。

態度問題を考える場合、ある問題に対して賛成——反対からなる一つの尺度を仮定し、その尺度上の位置Aに態度を位置づける個人がB位置を主張してい

(22)

る説得的コミュニケーションを与えられたと想定したとき、リアクタンス喚起に関する問題はBの位置を採る自由と採らない自由に関連する。そして、リアクタンス喚起量と関連する二つの変数がある。その一つは信念の強さである。すなわち、位置Aをどの程度強く採用しているかということであり、また位置Aに関する多くの調和的情報を持っていることと解される。そしてこの信念の強度が自由の重要性を決定すると考えられている。したがって、位置Aに調和する情報を多く持てば、位置Aを保持する自由とA以外の立場を拒否する自由を重要にする。しかしながら、信念強度が自由の重要性を決定していると思なされることについては現在のところ、まだ研究はなされていない。第二は、位置Aと位置Bとの間の食違いの大きさである。位置Aと反対の位置にBが位置する場合の方が、位置Aに近いところにBが位置する場合よりリアクタンスを喚起するはずである。このことから、位置Aと位置Bの差が大きければ大きい程、リアクタンスは大きいと予想される。

## 2) リアクタンス効果に関する実験

Brehm (1966)<sup>28)</sup> が低脅威条件の被験者の場合、より大きな食違いはより大きな説得に導びき、影響を与えるという意図が明白に述べられている高脅威条件の場合より大きなリアクタンスを喚起し、結果的には余り説得効果を示さないという仮説のもとに行った実験では、その仮説を支持する結果を示した。しかし手続上に若干の問題点があり解釈的にあいまいさを残した。

Worchel and Brehm (1970)<sup>29)</sup> による研究は次のようなものである。被験者全員に対してまず最初に“共産党が一つの政党として扱われるべきか否か”について意見を測定した。次いで、一群に対しては他の政党と同じように扱うべきであると主張する意見を、他の一群に対しては規制されるべきであるという意見が提示された。両群の半分の被験者は“あなたは信じねばならない”“あなたはこれを信んずる以外の選択はない”というコメントによって、態度的自由に対する高脅威が与えられた。残りの半分（低脅威群）に対してはこれ

表 1 唱導された立場の方向へ、あるいは反対方向へ移動した被験者

	唱導された方向 (%)	無 変 化 (%)	唱導された方向 と反対方向(%)
初 期 不 一 致			
低 脅 威	80	13	7
高 脅 威	80	5	15
初 期 一 致			
低 脅 威	56	22	22
高 脅 威	20	15	65

らのコメントが与えられなかった。最後に、被験者全員は関連ある態度問題項目を含んだ質問紙に記入することが求められた。

結果は表 1 に示されている。ここでは態度位置と唱導されたコミュニケーション位置との差の問題に焦点をあわせて考えてみる。これまで述べてきた仮説にもとづくと、最大のリアクタンスを喚起し、結果的にブーメラン効果を示すのは初期不一致（最初の自己の態度位置と次いで提示されたコミュニケーションの位置が反対である）条件の高脅威群であると予想されるが、結果では初期一致条件の高脅威群が最もリアクタンス効果を示した。また、初期不一致条件より、一致条件の方が全体的にリアクタンス効果を示した。これらの結果は明らかに仮説と一致しない。

これらの結果を検討して、Worchel らは次のように示唆した。初期不一致被験者は反態度コミュニケーションに反対するよう動機づけられなかった、というのはすでに不同意であるということによって自由をすでに表明している。したがってコミュニケーションと相違するということをも明らかにする動機を喚起する必要はないと。この自由の事前行使効果の基礎にある正確な心理的メカニズムはあいまいであるが、Snyder and Wicklund (1976)<sup>30)</sup> による研究は自由の事前行使がリアクタンスを軽減するということを証明する証拠を提供した。

しかしながら、また別の説明がある。それはリアクタンスの喚起とそれ以後

(24)

の減少を区別して考える。リアクタンス喚起の側面に関しては原理論の説明に類似している。すなわち自己の立場と自由脅迫コミュニケーションとの間の食違いが大きければ大きい程、喚起されるリアクタンスは大きいはずであり、またそのコミュニケーションと食違っている自己の所有する情報の量が多ければ多い程、喚起されるリアクタンスは大きいはずである。したがって反態度的コミュニケーションは自己の立場と食違っており、またそのような人はそのコミュニケーションと一致しない多くの情報を持っているのでより大きいリアクタンスを喚起するはずである。

このような自由脅迫的、反態度的コミュニケーションを受け取ったひとがいかに自由を回復するかを考えると、次のようになる。もし位置Aを信じ、またその位置を信じる自由を位置Aと対立する位置Bを支持するコミュニケーションによって脅かされた場合、自由を回復する動機づけと同様に応諾する動機づけに直面することになる。この両動機づけを同時に満足させるために、彼は位置Aの側で、位置Bに若干近い所に自己の位置を移動させることによって解決をはかる。つまり位置Aの側に留ることによって、自由を充分でないにしろ回復する。同時に、位置Bに近づくことによってそのコミュニケーションに応諾する。

このように考えると、自己の態度位置をコミュニケーションの位置から更に遠くに置き換える（ブーメラン効果）のに十分な強力なリアクタンスを喚起するためには、心理的に極端な脅威、あるいは自己の立場への強力なコミットメントが必要であるといえる。

### 3) リアクタンス効果に関連する問題

リアクタンス理論は以上のことから明らかなように「……変容に対する抵抗だけでなく、ブーメラン効果さえ説明可能な、少くとも以前無視されていた一つの要因があるということを示そうとする」<sup>31)</sup> 抵抗を中心にした理論である。この問題においても様々な問題があるが、ブーメラン効果に関連する若干の問



題点を指摘する。

第一に、本理論の中心的概念である心理的リアクタンスに関連する。リアクタンスは「説得的コミュニケーションのような誘導力に反作用する動機状態」<sup>32)</sup>と規定し、理論においてはリアクタンス喚起によって、自由に対する脅威あるいは喪失はその自由を回復するよう個人を動機づけると主張する。しかしながら、その心理的基本メカニズムを特にブーメラン効果と関連させて考えると必ずしも明瞭でない。Brehmらは、自由の回復という意味内容に態度変容問題を関連させた場合、コミュニケーションを受けたとき被説得者の立場をより遠くに置きかえるというブーメラン効果まで含めているが、コミュニケーション提示以前の立場を維持することと、ブーメラン効果を示すこととは心理的メカニズムに関して同一であると考えられない。ブーメラン効果は単なる自由の回復と理解されるものでなく、提示されたコミュニケーションと自己の立場の差別化の表明と解すべきであり、心理的に異質の要因が機能していると仮定する必要があると考えられる。

第二の問題として、被説得者の位置の広さの問題がある。例えば、ある人の位置は7段階尺度で3の位置を占めているとした場合、その者の位置は、2、4の位置をも含むものであるのか、あるいは3の位置だけのものであるのか。

関係する自由は、その人の立場によって規定されるので、採用されている立場の広さについての情報不足は彼の反応の予測を困難にする一つの原因になる。

以上、社会的判断理論、均衡理論、認知的不協和理論そしてリアクタンス理論によるブーメラン効果についての仮説及び問題点を検討した。

## 文 献

- 1) Cohen, A.R. A dissonance analysis of the boomerang effect. *J. Pers.*, 1962, 30, 75~88.
- 2) Hovland, C.I., Janis, I.L., and Kelley, H.H. *Communication and persuasion*. Yale University Press, 1953.

(26)

- 3) Sherif, M., and Hovland, C.I. Social judgement. Yale University press, 1961.
- 4) Sherif, M., and Hovland, C.I. 前掲書 p.130.
- 5) Hovland, C.I., Harvey, O.J., and Sherif, M. Assimilation and contrast effects in reactions to communication and attitude change. J.Abnorm. soc. Psychol., 1957, 55, 244~252.
- 6) Sherif, M., Taub, D., and Hovland, C.I. Assimilation and contrast effects of anchoring stimuli on judgements. J.Exper. Psychol., 1958, 55, 150~155.
- 7) Manis, M. Cognitive processes. Wadsworth Publishing Company, 1966, 71~77.
- 8) Ward, C.D. Ego involvement and the absolute judgement of attitude statements. J. Pers. soc. Psychol., 1965, 2, 202~208.
- 9) Heider, F. The psychology of interpersonal relations. Wiley, 1958.
- 10) Heider, F. 前掲書 p.176.
- 11) Heider, F. 前掲書 p.176.
- 12) Burdick, H.A., and Burnes, A.J. A test of "strain towards symmetry" theories. J. Abnorm. soc. Psychol., 1958, 57, 367~370.
- 13) Sampson, E.E. and Insko, C.A. Cognitive consistency and performance in the autokinetic situation. J. Abnorm. soc. Psychol., 1964, 68, 184~192.
- 14) Jordan, N. Behavioral forces that are a function of attitudes and of cognitive organization. Hum. Relat., 1953, 6, 273~287.
- 15) Rosenberg, M.T., and Abelson, R.P. An analysis of cognitive balancing. In M.J.Rosenberg et al., Attitude organization and change. Yale University Press, 1960.
- 16) Festinger, L. A theory of cognitive dissonance. Stanford University Press, 1957.
- 17) Kiesler, C.A., Collins, B.E., and Miller, N. Attitude change. Wiley, 1969, p.199.
- 18) Brehm, J. W., and Cohen, A.R. Explorations in cognitive dissonance. Wiley, 1962.
- 19) Kiesler, C.A. The psychology of commitment. Academic Press, 1971.
- 20) Kiesler, C.A. 前掲書 p.30.
- 21) Cohen, A.R. 前掲書 (1).
- 22) Harvey, O.J. Some situational and cognitive determinants of dissonance-resolution. J. Pers. soc. Psychol., 1965, 1, 349~355.

- 23) Cohen, A.R. 前掲書 (1) pp.84~85.
- 24) Brehm, J.W. A theory of psychological reactance. Academic Press, 1966.
- 25) Brehm, J.W. 前掲書 p.4.
- 26) Brehm, S.S., and Brehm, J.W. Psychological reactance. Academic Press, 1981.
- 27) Worchel, S., and Andreoli, V. Escape to freedom: The relationship between attribution of causality and psychological reactance. In J.H. Harvey et al., New directions in attribution research. Wiley, 1976, Vol. 1.
- 28) Brehm, J.W. 前掲書 (24).
- 29) Worchel, S., and Brehm, J.W. Effect of threats to attitudinal freedom as a function of agreement with the communicator. J. Pers. soc. Psychol., 1970, 14, 18~22.
- 30) Snyder, M. L., and Wicklund, R. A. Prior exercise of freedom and reactance. J. Exper. soc. Psychol., 1976, 12, 120~130.
- 31) Brehm, J.W. Attitude change from threat to attitudinal freedom. In A.G. Greenwald, T.C. Brock, and T.M. Ostrom (Eds.), Psychological foundations of attitudes. Academic Press, 1968, p.277.
- 32) Brehm, J.W. 前掲書 p.277.